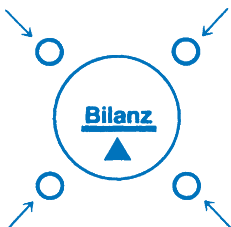


# BILANZ-INSTITUT



Maximal  
12 Teilnehmer!

## Erfolgreiches Forderungsmanagement

von

Dipl.-Kfm. Rudolf H. Müller, Unternehmensberater  
Seminar in Mainz vom 25. Oktober 2019

**BILANZ-INSTITUT**  
Büro Heidelberg  
Herrn Schmitt  
Postfach 10 50 49  
69040 Heidelberg  
Telefon 0 62 21 / 63 67 26  
Telefax 0 62 21 / 63 67 27  
eMail [kontakt@bilanz-institut.com](mailto:kontakt@bilanz-institut.com)  
[anmeldung@bilanz-institut.com](mailto:anmeldung@bilanz-institut.com)  
[www.bilanz-institut.com](http://www.bilanz-institut.com)

Wissenschaftliche Betreuung:  
Dipl.-Kaufm. Dr. Hans Ulrich Lang, Nordstr. 54 a, 53111 Bonn

# Erfolgreiches Forderungsmanagement

- Zahlungsausfälle vermeiden - Zahlungen beschleunigen - Prozesse optimieren -

## Warum sollten Sie teilnehmen

Das Seminar zeigt Wege auf, Forderungsausfälle zu vermeiden, die Zahlungen der Kunden zu beschleunigen sowie die internen Abläufe im Forderungsmanagement zu optimieren. Sie erhalten Antworten auf die brennenden Fragen des Forderungsmanagements wie:

- Wie können Ausfallrisiken frühzeitig erkannt werden?
- Wie können Risiken wirksam abgesichert werden?
- Wie können die Zahlungen der Kunden signifikant beschleunigt werden? Etc.

## Wer sollte teilnehmen

Fach- und Führungskräfte aus dem Finanz- und Rechnungswesen, insbesondere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Debitorenbuchhaltung und dem Forderungsmanagement sowie dem Controlling.

## Seminarinhalte

### I. Forderungsmanagement in Zeiten der Krise

Das Seminar zeigt Wege auf, Forderungsausfälle zu vermeiden, die Zahlungen der Kunden zu beschleunigen sowie die internen Abläufe im Forderungsmanagement zu optimieren. Sie erhalten Antworten auf die brennenden Fragen des Forderungsmanagements wie:

### II. Organisatorische Regelungen (Aufbau- und Ablauforganisation im Forderungsmanagement, Kompetenzregelungen)

Das Seminar zeigt Wege auf, Forderungsausfälle zu vermeiden, die Zahlungen der Kunden zu beschleunigen sowie die internen Abläufe im Forderungsmanagement zu optimieren. Sie erhalten Antworten auf die brennenden Fragen des Forderungsmanagements wie:

### III. Bonitätsprüfung und –überwachung bei Neu- und Bestandskunden

1. Stellenwert von Forderungsausfällen für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens
  - a. Ertragseinbußen
  - b. Existenzgefährdung
2. Gründe für Forderungsausfälle
  - a. Statistische Erfahrungswerte
  - b. Bonität: ein Garant für sichere Zahlungseingänge
3. Bonitätsinformationen von Kunden
  - a. Bonitätsauskünfte von Auskunftsteilen
  - b. Bankauskünfte
  - c. Weitere Quellen
4. Kreditlimit für Kunden finden und überwachen
  - a. Ableitung der Höhe des Lieferantenkredits aus Bonitätsinformationen
  - b. Das Kreditlimit zeitnah und dauerhaft überwachen
  - c. Was tun, wenn das Limit erreicht ist?
5. Ausfallrisiken bei Bestandskunden frühzeitig erkennen
  - a. Unternehmenskrisen fallen nicht vom Himmel
  - b. Was tun, wenn der Kunde vermeintlich in Schwierigkeiten ist?

#### **IV. Vertragsklauseln und Sicherheiten**

1. Möglichkeiten zur Absicherung von Ausfallrisiken
  - a. Eigene Maßnahmen
  - b. Risiko - Outsourcing
2. Notwendige Standards zum Schutz vor Forderungsausfällen
  - a. AGB
  - b. Eigentumsvorbehalt
3. Absicherungsmöglichkeiten vor Aufnahme der Geschäftsbeziehung / Lieferung
  - a. Die Warenkreditversicherung
  - b. Spezialversicherer
  - c. Die Excess of Loss Versicherung (XL – Versicherung)
  - d. Factoring
  - e. Wie finde ich das richtige Angebot?
4. Absicherungsmöglichkeiten innerhalb einer bestehenden Geschäftsbeziehung
  - a. Bürgschaften: Bank-, Konzern- und selbstschuldnerische Bürgschaft
  - b. Forderungsabtretung
  - c. Sicherungsübereignung und andere Möglichkeiten
5. Was tun, wenn der Kunde nicht zahlen kann?
  - a. Abstraktes Schuldanerkenntnis
  - b. Ratenzahlungsvereinbarungen richtig abschließen

#### **V. Fakturierung, schriftliches und telefonisches Mahnen, Inkasso**

1. Die schriftliche (außergerichtliche) Mahnung
  - a. Gesetzliche Grundlagen, Erfahrungen und Erfolgsaussichten
  - b. Empfehlungen zu Zeitpunkt, Fristen, Häufigkeit und Inhalten der schriftlichen Mahnung
  - c. Kundenspezifisch unterschiedliche Mahnungen
  - d. Wer macht was?
2. Der gerichtliche Mahnbescheid
  - a. Vorstellung des Verfahrens und der Abläufe
  - b. Wer macht was?
3. Die telefonische / persönliche Mahnung
  - a. Welche Kunden können / sollen telefonisch gemahnt werden?
  - b. Wer soll die telefonischen Mahnungen durchführen?
  - c. Wie kann erfolgreich telefonisch gemahnt werden?
4. Tipps und Tricks beim Mahnen säumiger Zahler

#### **VI. Krisen(früh-)erkennung und Verhalten in Krisen**

1. Krisen frühzeitig erkennen
  - a. Typischer Verlauf von Unternehmenskrisen
  - b. Nutzbare Informationsquellen
2. Was tun, wenn der Kunde Insolvenzantrag gestellt hat?
  - a. Insolvenz: Sofortmaßnahmen!
  - b. Insolvenz: Sind die Forderungen nun „futsch“?
  - c. Insolvenz: Das Ende der Geschäftsbeziehung?
  - d. Ist bei Kundeninsolvenz mein Geld unwiederbringlich weg?
  - e. Forderungen in einer Insolvenz „verfolgen“

**Referent:**

**Dipl.-Kfm. Rudolf H. Müller, Unternehmensberater**

## Allgemeine Information

Eine Zurücknahme der Anmeldung ist aus organisatorischen Gründen nur bis 15 Werktage vor Seminarbeginn möglich. Erfolgt die Abmeldung später, wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 35% des Seminarpreises erhoben. Wird eine Absage später als 5 Werktage vor Seminarbeginn vorgenommen, ist der gesamte Betrag fällig. Eine Rückerstattung des Kaufpreises erfolgt nur bei genereller Absage des Seminars. Eine Vertretung des ursprünglich angemeldeten Teilnehmers ist jedoch möglich.

Eine Haftung für Sach- und Körperschäden ist ausgeschlossen.

Der Veranstalter bittet die Teilnehmer, die Zimmerreservierung grundsätzlich selbst vorzunehmen

im Hotel **Novotel Mainz**  
**Augustusstraße 6**  
**55131 Mainz**  
**Telefon 0 61 31 / 9 54-0**  
**Telefax 0 61 31 / 9 54-100**

**Bei Hinweis auf das BILANZ-INSTITUT erhalten Sie einen Sonderpreis pro Einzelzimmer von € 127,— incl. Frühstücksbuffet, DSL, Kabel-TV, Kaffee/Tee im Zimmer und Wellnessbereich mit Schwimmbad, Sauna- und Fitnessraum. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung frühzeitig vor, da diese ab 4 Wochen vor Seminarbeginn nicht mehr in jedem Einzelfall garantiert werden kann.**

Der Veranstalter behält sich vor, das Programm kurzfristig geringfügig zu ändern.

---

**Teilnehmerzahl: Um die hohe didaktische Qualität des Seminars zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.**

Tagungsort: **Novotel Mainz**

Seminarzeiten: 1. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Tagungsgebühren: € 840,— (+ MwSt)  
In der Teilnehmergebühr sind enthalten:  
Tagungsunterlagen  
Konferenz- und Pausengetränke  
1 Mittagessen

Beratung: Dipl.-Kfm. Dr. Hans Ulrich Lang  
Telefon 02 28 / 65 52 92

Anmeldung: BILANZ-INSTITUT  
Büro Heidelberg  
Herrn Schmitt  
Postfach 10 50 49  
69040 Heidelberg  
Telefon 0 62 21 / 63 67 26  
Telefax 0 62 21 / 63 67 27  
eMail [kontakt@bilanz-institut.com](mailto:kontakt@bilanz-institut.com)  
[anmeldung@bilanz-institut.com](mailto:anmeldung@bilanz-institut.com)

